

ния субъектов консалтингового рынка в Украине нуждаются в значительном совершенствовании, основу которого составляет принятие закона о консалтинговой деятельности. Дальнейшее исследование будет посвящено теоретическим проблемам функционирования внутрифирменного консультационного рынка как особого сегмента рынка консалтинговых услуг.

Литература.

1. Верба В.А., Решетняк Т.І. Організація консалтингової діяльності. – К.: КНЕУ, 2000, с. 13
2. Кросман Ф.М. Как заработать на консалтинге. – СПб: Питер, 2000, с.19
3. Алешникова В.И. Использование услуг профессиональных консультантов: 17-модульная программа для менеджеров «Управление развитием организации». Модуль 12. – М.: ИНФРА-М, 2000. – С. 208
4. Березной А. Мировая индустрия управ-

ленческого консалтинга на пороге XXI века // Мировая экономика и международные отношения, 2001. – № 9. – С.3-17

5. Корнаи Я. Честность и доверие в переходной экономике // Вопросы экономики. – 2003. – № 9. – С.5

6. Ляско А. Доверие и трансакционные издержки // Вопросы экономики.-2003. – №1. – С.42, 43

7. Природа фирмы: Пер. с англ. – М.: Дело, 2001, с. 88, 322

8. Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая» контракция. – СПб.: Лениздат,1996, с.128-143

9. Шаститко А. Неполные контракты: проблема определения и моделирования // Вопросы экономики. –2001. – №6. – С.80-99

Статья поступила в редакцию 10.01.2007

Т.Ю. НОСОВА,

Харківський національний університет ім. В.Н. Каразіна

РОЗВИТОК МЕРЕЖЕВОЇ МІЖФІРМОВОЇ СПІВПРАЦІ В ІНСТИТУЦІЙНОМУ СЕРЕДОВИЩІ

Останнього часу в цілому ряду досліджень спостерігається тенденція зростання міжфірмової співпраці. Міжфірмова кооперація розвивається на всій протяжності ланцюжка створення цінностей. Тим часом в наукових дослідженнях відзначається швидке зростання розробок у галузі міжфірмової кооперації та партнерства. Так, з категорії випадкових ринкових курйозів міжфірмова кооперація перероджується у феномен, активний розвиток якого не може не привертати уваги дослідників. Цей напрям діяльності фірм починає аналізуватися в контексті стратегічного розвитку і підвищення нематеріальних активів фірми, активного залучення знань і обміну ними у процесі створення доданої вартості.

Деякі дослідники, можливо у зв'язку з початком нового сторіччя, прогнозують широкомасштабну революцію у формах, характері діяльності і процесах сучасних організацій. Якщо існують деякі сумніви з приводу масштабності розповсюдження цих схем у сучасному світі, то все більш очевидним стає факт явного широкого експериментування фірм у сфері організації бізнесу [1]. Деяким авторам навіть

вдалося показати зв'язок між інноваційними формами організації і результатами діяльності компанії. Цей зв'язок ще раз підтверджує той факт, що конкурентоспроможність у даний час досягається в результаті суперництва між інноваціями, у тому числі і у формах організації бізнесу, де негнучкі і бюрократичні форми не мають шансів на успіх [2].

У цей час у цілому ряді наукових досліджень дістала розповсюдження точка зору, відповідно до якої мережеві структури впливають на трансформаційні зміни в економіці. Загалом міжфірмові мережі сприймаються як спосіб регулювання взаємозалежності між фірмами, що, з одного боку відмінний від внутріфірмового (ієрархічного) регулювання, з іншого боку – від ринкової координації як відповідної реакції на сигнали ринку. У той же час атрибути мережі, такі як процес координації й структури міжфірмових коаліцій, не просто гібридні форми внутріфірмових і ринкових аналогів, але у своєму роді унікальні характеристики, що становлять собою різні їхні комбінації. [3]. Зокрема, деякі

© Т.Ю. Носова, 2007

автори відзначають, що мережеві структури діють як багатоцентрові системи, у яких, залежно від розв'язуваних мережею завдань, будь-який елемент мережевої структури може стати на чолі системи, підкоряючи собі на час всі інші її елементи [3, с. 90-91]. У результаті функціонування мережевих структур досягається гнучкість поведінки економічних суб'єктів, забезпечується економія на масштабах виробництва, скорочуються транзакційні витрати, збільшується потік інформації в рамках міжфірмових мереж. Учені відзначають, що учасники мережі створюють загальний «проект», в основі якого лежить певна формальна й неформальна угода [4, с. 132].

Д.Старк, Л.Бруст стверджують, що «деякі форми міжорганізаційної власності, які захищають мережеві структури підприємств від ризиків природного добору, гальмують організаційні процеси, зберігаючи власність у короткостроковій перспективі для її наступної інноваційної реструктуризації на наступному етапі» [5, с. 7]. Збереження мережевих структур здатне привести до інноваційних процесів, а збільшення ризиків веде до готовності приймати на себе ці ризики на наступному етапі перехідного періоду. Зазначені автори розглядають мережеві структури як позитивну силу, яку варто визнавати й заохочувати її використання.

Наявність великої кількості думок щодо мережевої міжфірмової співпраці дозволяє судити про складність і неоднозначність самого об'єкту вивчення. Як правило, одночасне існування декількох теоретичних підходів, тим більше створених у різних сферах наукового знання (економіка, соціологія, соціальна психологія, біологія), свідчить про те, що само явище, що вивчається, є, у свою чергу, похідним з різних джерел. Саме це і викликає до нього інтерес представників різних галузей наукового знання і породжує різноманіття точок зору. Так, наприклад, теорія соціальних мереж, створена в рамках соціально-психологічного підходу, у свою чергу, розпадається на різні течії, що відображають неспівпадання базових установок самої соціальної психології.

Метою даної статті є аналіз теоретичних поглядів на міжфірмове мережеве співробітництво як новий феномен організації бізнесу в контексті сучасного розвитку теорії фірми й визначення напрямків дослідження цього феномена.

В умовах панування командно-адміністративної системи була створена структура промислових підприємств, що функціонує на основі «мережі» соціальних відносин, асоціацій. Іс-

нування паралельних неформальних мережевих структур, що зв'язують підприємства й забезпечують виконання завдань, при соціалізмі означало, що замість інституціонального вакууму переважали організаційні форми й соціальні зв'язки, які були найважливішим ресурсом і основою для виникнення міцних і надійних економічних відносин і погоджених дій. «Соціалізм» – і як ідеологія, і як ідеал – так нічого й не створив. Порядок, що передував 1989 року, установили й підтримували люди, а люди – як норми, якими вони керуються, а також як і їхні звички – залишаються й продовжують жити ще дуже довго після того, як ідеологія пішла в минуле [5, с. 128]. Формальна структура командної економіки була затінена неформальними відносинами між керуючими напівсамостійними підприємствами. Вони являли собою тільки малу частину мережевих відносин. В умовах панування тоталітарного режиму розвиток громадського суспільства або будь-якого виду не-підконтрольних йому мережевих структур розглядається державою як загроза.

На даний момент в науковому співтоваристві відсутній єдиний методологічний базис, здатний створити щось ніби «загальної теорії мережевих економічних структур». Теорія фірми дійсно просунулася у напрямі спроб створення загальної теорії далі за інші підходи. Проте очевидне одне, що в різній теоретичній інтерпретації під загальною вивіскою «мережі» наука як би бачить різні предмети. Про що, зокрема, свідчить і різноманітність визначень початкового поняття «мережа». З різних сторін, під різними точками зору, але будь-який з підходів дозволяє розрізнити саме феноменальну сторону мережі. Коли мова йде про економіку як систему, в рамках якої не просто функціонують, але і перетворюють своєю мережевою діяльністю цю систему сотні і тисячі фірм, тоді наука, напевно, повинна все ж таки спробувати пошукати відповіді і на фундаментальні питання.

Дана проблема для економічної системи країн з перехідною економікою повинна бути, навіть набагато важливішою, ніж для тих країн, де мережева діяльність фірм стала практично повсякденністю. Вже перші дослідження проявів мережевої діяльності в сучасній дійсності, здійснені вітчизняними авторами, показали повну неадекватність вітчизняної практики західній моделі. У зв'язку з чим неминуче питання про межі застосування до нашої реальності теорій, створених в іншому соціальному і соціокультурному середовищі.

Аналіз результатів трансформаційних пе-

ретворень у більшості постсоціалістичних країн показує, що номенклатурні мережеві структури були першими, що дістали вигоду з перехідного періоду економіки. Вони домоглися цього, завдяки щільності своїх мережевих зв'язків, доступу до конфіденційної інформації, відсутності верховенства права, а також недосвідченості політичної еліти і її прихильності до корупції. Невизначеність у правах власності розширила поле для прийняття ризиків і створила можливості для переговорів, які у свою чергу підсилили зрештою систему суспільної відповідальності й ділове новаторство. Правова невизначеність дозволила мережевим структурам і політичним елітам ділити між собою прибутки від присвоєння або розкрадання майна. Субсидії й протекціонізм на всіх рівнях ієрархії державної влади призвели до формування аномальних мережевих структур. Керівники безконтрольно й нерационально розпоряджалися виділеними їм коштами й розтаскували їх. Поряд з неефективним керуванням підприємствами, мережеві структури також займалися масовими розкраданнями й зловживаннями, що вело до поглиблення соціального розшарування в більшості постсоціалістичних країн. У результаті погіршення економічного розвитку держава була змушена збільшити податки, підвищити процентні ставки й скоротити видачу кредитів бізнесу для створення умов зміни мережевої структури суспільства.

Спроба тлумачити розвиток елементів мережевої економіки в українській економіці шляхом більш вузької або менш широкої адаптації того або іншого з вже створених на Заході підходів – це природний, але частково і тупиковий шлях. Він, можливо, дозволить пояснити ті або інші сторони даного феномена, але, напевно, не зможе стати засобом усвідомленого формування мережевої економіки її учасниками.

Здається очевидним, що мережеві структури, мережеві організації є, зрештою, результатом еволюції самого соціуму, тобто того соціального простору сучасного західного світу, на визначення характеру, суті, перспектив розвитку якого були витрачені чималі зусилля західних дослідників. Мережева економіка, що стала складовою частиною процесу цілісного перетворення західного соціуму, виявилася з цієї точки зору тією загальною конкурентною перевагою, яку (і не тільки в чисто економічному плані) пред'явив Захід решті всього світу.

Відповідно до інституціонального підходу навколишнє середовище впливає на організації й змушує їх розробляти легітимні правила,

які відповідають переважним соціальним нормам. Застосування даного теоретичного підходу в сфері керування бізнесом припускає, що інституціональний тиск мотивує фірми активізувати діяльність, спрямовану на підвищення легітимності фірм, і змушує їх діяти відповідно до основних правил, вимог і норм навколишнього середовища. [8]. Одним зі способів застосування цих норм є активна участь в міжорганізаційних відносинах. Інституціональний підхід особливу увагу приділяє дослідженню соціальної залежності або легітимності контрактів. Соціальні зв'язки, мережі, формальні контракти й інші інструменти, які рятують фірму від ізоляції в соціумі, розглядаються як основа виживання фірми. Фірми забезпечують відповідність нормам і законам середовища у випадку приналежності до певної мережі. Добровільна згода на виконання правил мережі щонайкраще характеризується інституціональною адаптацією, вбудовуванням в існуючу інституціональну систему. Разом з тим, ефективність і простота побудови міжфірмових кооперативних структур багато в чому визначається зовнішнім середовищем більш високого рівня, у якому оперують міжфірмові мережі. До факторів такого зовнішнього середовища звичайно відносять законодавчу базу, банківську систему, ринок праці й т.п.

Розвиток мережевих структур пов'язаний із зростанням ролі інформації в соціально – економічних системах. Аналізу інформаційного суспільства як нової стадії еволюції західного соціуму присвячені десятки робіт. Зокрема дослідження М.Кастельса, в якому було сформульоване і обґрунтоване визначення інформаційного суспільства, що народжувалося, як мережеве суспільство [1]. Інакше кажучи, мережа у такому разі предстає як фундаментальна підстава всього соціуму, а не тільки його економічна складова.

Мережеві взаємодії індивідів у всіх сферах їх життєдіяльності в такому суспільстві породжуються і самі породжують мережеві форми їх економічної взаємодії. Саме формування, якщо так можна сказати, «мережевої особи» як масового явища є підставою виникнення, функціонування і розвитку конкретних форм мережевої діяльності фірми. З тією природною обмовкою, що цей процес ще знаходиться в своїй початковій стадії і які форми прийме мережеве суспільство, що формується, судити зараз можна тільки в найзагальніших рисах.

У зв'язку зі сказаним виникає природне питання, чи можуть такі явища, як мережеві форми організації діяльності сучасної фірми,

бути адекватно оцінені, інтерпретовані і, врешті-решт, застосовані зовні соціуму, що їх створив. Будь-який з теоретичних підходів до дослідження феномена мережевих форм економічної діяльності є спробою пояснення цілком конкретного явища, що виникло в певному середовищі в певних умовах. Фактично всі пострадянські роки розвиток українського суспільства характеризується, перш за все в економічному плані, інертністю. Поки немає не тільки узагальнювальних, але і достатньо, хоч би статистично, репрезентативних досліджень окремих вітчизняних фірм, що використовують мережеві технології. Особливо з погляду їх існування і їх взаємодії із зовнішнім середовищем.

При цьому не можна не враховувати велими специфічної ролі цілого ряду важливих для мережевої економіки чинників. Скажімо, якою мірою застосований інституційний підхід або теорія трансакційних витрат в їх варіантах, що існують в західній економічній думці, в умовах нашого суспільства, враховуючи специфічний характер нинішнього інституційного середовища і специфічне ставлення бізнесу до мінімізації своїх трансакційних витрат. Дійсно актуальною проблемою вітчизняної економічної теорії є в даному випадку розгляд української економіки через модель мережевої економіки, створеної західними економістами.

Література.

1. Кастельс М. 2000. Информационная эпоха: экономика, общество и культура. –М.: ГУ-ВШЭ.
2. Dosi, G., Winter, S. G. and Teece D. J. Toward a theory of corporate coherence. Technology and enterprise in historical perspective. Dosi, G., Giannetti, R. and P.A. Toninelli. Oxford, Clarendon Press. – 1992.
3. Grandori, A. & Soda G. Inter-firm networks: antecedents, mechanisms and forms// Organization Science – 1995 – 16(2) – P. 183-214.
4. Решетило В.П. Экономическая синергетика институциональных изменений. – Х.: ООО «Прометей - Прес», 2006. – 288 с.
5. Олейник А. Модель сетевого капитализма// Вопросы экономики. – 2003. – № 8. – С. 132 – 149.
6. Старк Д., Бруст Л. Пути развития постсоциализма: трансформация политики и собственности на востоке Центральной Европы. – Пер. с англ. – Cambridge.: Cambridge University Press, 1998.
7. Третьяк О.А. Новый этап эволюции маркетинговой концепции управления// Российский Экономический журнал. – №10. – 1997.
8. Oliver, C. Determinants on interorganizational relationships: integration and future directions// Academy of Management Review. – 1990. – №15(2). – P. 241-265.

Статья поступила в редакцию 17.01.2007